

Firma PRINTin uruchomiła nowy program sprzedaży resellerskiej niedostępnych do tej pory w Polsce produktów szwajcarskiej firmy WorldConnect AG. Zaawansowane technologicznie ładowarki i adaptory do prądu powstałe z myślą o turystach i podróżujących biznesmenach wstrzelają się w niszę, jaka istnieje na polskim rynku tego typu urządzeń.

Jak wynika z danych opracowanych przez Instytut Turystyki, tylko w I kwartale 2010 r. Polacy wyjechali za granicę ok. 9 mln razy (o 8% więcej niż w I kwartale roku poprzedniego). To korzystne statystyki, które wróżą wzrost popytu na gadzety ułatwiające zagraniczne wyjazdy. Szukając niszy rynkowej, uwagę zwracają adaptory podróżne. Szczególnie, że urządzenia dostępne do tej pory w sprzedaży w zdecydowanej większości okazują się być ubogie technologicznie i nie zawsze bezpieczne.

Nowością na rynku jest program partnerski Skross firmy PRINTin oferujący resellerom ładowarki i adaptory do prądu szwajcarskiej firmy WorldConnect AG. Proponowane produkty pozwalają na podłączanie urządzeń do różnego typu gniazdek w 150 krajach na całym świecie - w budynkach, samochodach i na łodziach. Resellerzy mają do dyspozycji pięć modeli różniących się od siebie stopniem zaawansowania, możliwościami i gamą potencjalnych klientów.

Pierwszą grupę produktów stanowią adaptory do prądu. Skross World Travel Adapter 2 to nieskomplikowany, dwubiegunowy adapter podróżny, który pozwala na podłączenie do prądu urządzeń o wtyczkach z dwoma bolcami. Jego sugerowana cena detaliczna wynosi 125 zł. Dostępna jest też wersja z ładowarką USB (cena w detalu - 189 zł), za pomocą której można podłączyć suszarkę czy gólarke w dowolnym miejscu na świecie, ale też naładować telefon lub iPod'a. Skross World Travel Adapter 3 jest urządzeniem trzybiegunowym, który obsługuje sprzęty zarówno z dwoma, jak i trzema bolcami. Jest kompatybilny z sześcioma rodzajami wtyczek (m.in. europejską, amerykańską, australijską). Sugerowana cena w sprzedaży detalicznej to 199 zł.

Wszystkie adaptory umożliwiają podłączenie urządzeń niezależnie od typu wtyczki do gniazdek w 150 krajach na całym świecie. Te produkty na pewno przyciągną uwagę biznesmenów będących w ciągłych rozjazdach, zaciętych podróżników czy miłośników technologicznych nowinek. Poza nimi po Skrossa chętnie sięgną przeciętni klienci, którym zdrowy rozsądek podpowie zabezpieczenie się przed wakacyjnym wyjazdem do kraju, w którym podłączenie żelazka z polską końcówką będzie zwyczajnie niemożliwe.

Poza adapterami Skross proponuje resellerom dwie ładowarki USB - do iPod'a i innych urządzeń typu palmtop, telefon komórkowy czy odtwarzacz video (sugerowana cena detaliczna - 135 zł) oraz Skross Midget USB Car Charger, czyli mini ładowarka USB podłączana pod zapalniczkę w samochodzie lub na łodzi. Ten mały produkt sprawdzi się u tych osób, które dużo czasu spędzają za kółkiem - np. dojeżdżając do pracy. Proponowana cena w detalu wynosi 59 zł.

Jeszcze w 2010 roku w sprzedaży pojawi się kolejna seria adapterów (Single Travel Adapter) pozwalających na podłączanie urządzeń z polską wtyczką w Afryce, Australii i wybranych krajach europejskich.

Skrossy przyciągają konsumentów przede wszystkim wygodą - jeden adapter z wysuwanymi bolcami pozwala na stworzenie dowolnej kombinacji i dopasowanie go do odpowiedniego gniazda. Plusem są zastosowane zabezpieczenia - adaptory podróżne posiadają uziemienie I i II klasy. Dodatkowo producent zapewnia dożywotnią gwarancję na adaptory i dwuletnią na ładowarki USB.

Dystrybutor spodziewa się, że produkty staną się modnymi, ale i użytecznymi akcesoriami, których nie zabraknie w walizce żadnego podróżnika czy biznesmena. Szczególnie, że na tle konkurencji potencjalna pozycja urządzeń Skross na polskim rynku rysuje się obiecująco. Dostępne w sklepach przejściówki to najczęściej kosztujące parę groszy amatorskie urządzenia, bez odpowiednich zabezpieczeń i gwarancji. Klienci coraz rzadziej nabierają się na kuszącą cenę plastikowych podróbek.

Warunki dla resellerów, które proponuje Skross negocjowane są indywidualnie. Nie ma sztywnych zasad i schematów, które mogłyby w jakiś sposób ograniczyć współpracę. Ceny, terminy płatności, towarowanie – to wszystko kwestia potrzeb, do których dostawca jest w stanie się dopasować. Zainteresowani otrzymują rzetelną ofertę, materiały reklamowe, ekspozytory POS i wsparcie przy sprzedaży. Uniwersalność urządzeń pozwala na sprzedaż w szeroko pojętych kanałach w branży IT, turystycznej, reklamowej, hotelarskiej czy dużych sklepach sieciowych.

Więcej informacji na [www.skross.com.pl](http://www.skross.com.pl).

**BEST image PR**